



Nombre de alumno: Mario Paolo  
Solano Hdez

Nombre del profesor: Gerardo  
Garduño

Nombre del trabajo: Super Nota

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Relaciones Publicas

Grado: 7mo cuatrimestre.

Comitán de Domínguez Chiapas a 16 de octubre de 2022

# LAS RELACIONES PÚBLICAS Y SU

## DESARROLLO OPERATIVO

### INFLUENCIA SOBRE LA DIRECCIÓN DE VENTAS Y LOS CLIENTES.

Un vendedor debe atender al cliente de manera óptima, además debe preocuparse por buscar clientes potenciales brindarles su apoyo y asesoría (en función de sus conocimientos sobre el servicio o producto ofrecido), comprender sus necesidades, ofrecer soluciones para dichas necesidades



### RELACIONES CON EL GOBIERNO ACTITUD, VALORACIÓN DE SITUACIONES, AYUDA ESTATAL.

Son eficaces cuando logran la cohesión y la estabilidad social, movilizando, al mismo tiempo, el interés de los ciudadanos, haciéndolos protagonistas y responsables de la marcha de los programas públicos y por lo del poder político.



## EMPATÍA

Proceso de comunicación estratégica que construye relaciones mutuamente beneficiosas entre las organizaciones y sus audiencias.



## TENDENCIA EN RELACIONES PÚBLICAS.

Las relaciones públicas tienen un buen futuro si consiguen superar el confucionismo acerca de sus cometidos y funciones y profundizan en determinados aspectos que mejorarán su actividad,



## COMUNICACION INTERNA

Esta comunicación dirigida al cliente interno, es decir, al trabajador. Nace como respuesta a las nuevas necesidades de las compañías de motivar a su equipo humano y retener a los mejores en un entorno empresarial donde el cambio es cada vez más rápido.



## COMUNICACION EXTERNA

Se define como el conjunto de acciones informativas que la empresa dirige a los actores y agentes exteriores a la misma, desde los consumidores y proveedores, hasta los inversores o la sociedad, con el objetivo de generar, mantener o reforzar las relaciones entre la compañía y los diferentes

